

بقلم: صلاح موسى



صناعة التأمين الإسلامي . . « ٣ » عقود من النمو المتسارع

لم يكن يتصور أحد عندما تأسست شركة التأمين الإسلامية في السودان في النصف الثاني من سبعينات القرن الماضي أن تتطور هذه التجربة لتصبح صناعة متسارعة النمو ومتفوقة على صناعة التأمين التقليدي من حيث وتيرة النمو.

جاء ميلاد شركة التأمين الإسلامية في السودان عام (1979) كأول شركة تأمين إسلامية في العالم بمبادرة من بنك فيصل الإسلامي السوداني عندما أفتت هيئة رقابته الشرعية بعدم جواز تعامل البنك مع شركات التأمين التقليدية وطرحت مفهوم التأمين التعاوني الذي يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية كبديل قامت على أساسه شركة التأمين الإسلامية الذي شكل نجاح تجربتها حجر الزاوية لانطلاقة صناعة التأمين الإسلامي وسارت التجربة لتشمل العديد من الدول حتى بلغ عدد شركات التأمين وإعادة التأمين الإسلامية ما يقارب المائتي شركة خلال (3) عقود وبنسبة نمو تراوحت ما بين (10-20%) في العام مقارنة ب (5%) لشركات التأمين التقليدية. وتشير التقارير إلى أن إجمالي اشتراكات صناعة التكافل قد بلغ أكثر من (5) بليون دولار في العام (2008) ويتوقع لها أن تتجاوز مبلغ ال (9) بليون دولار نهاية العام الحالي (2010) إلا أنه بالرغم من ذلك تظل نسبة الاختراق في معظم الدول الإسلامية ضعيفة جداً إذ لا تتجاوز أقساط التأمين في المتوسط نسبة (1%) من الناتج المحلي الإجمالي لهذه الدول بينما يصل المتوسط العالمي إلى أكثر من (7%). والسؤال الذي يطرح نفسه ما هي الأسباب التي تقف وراء هذا النمو الهائل لصناعة التأمين الإسلامي؟ هل هي وجود الحاجة الملحة لمنتجات تأمينية تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية أم هي مجرد ركوب للموجة فرضه نجاح التجربة في عدد من الدول (السودان، ماليزيا، دول الخليج)؟ من الواضح أن هنالك عدة عوامل لعبت دوراً أساسياً في نمو ونجاح صناعة التأمين الإسلامي والتي من أهمها وجود صيرفة وخدمات مالية إسلامية قوية مهدت الطريق لقيام صناعة التأمين الإسلامي وكانت السبب في إنشاء أول شركة تأمين إسلامية في العالم كما ذكرنا آنفاً وساهم النمو المضطرد في المؤسسات المالية الإسلامية والذي تراوح ما بين (15 - 20%) خلال السنوات العشر الماضية في النمو المتسارع لصناعة التأمين الإسلامي خاصة منتجات التكافل العائلي (البديل

الشرعي للتأمين على الحياة).

كما ساهم في ذلك ارتفاع معدل الدخل الشخصي للفرد في عدد من دول العالم الإسلامي وخاصة منطقة دول مجلس التعاون الخليجي التي انتهجت حكوماتها سياسة تنوع مصادر الدخل بعيداً عن الاعتماد على النفط ونتج عن ذلك مشاريع إنمائية ضخمة وبروز خدمات مالية وتجارية رئيسية ساهمت في ارتفاع الطلب على المنتجات التأمينية. كما ساهم تشجيع ودعم عدد من الدول لصناعة التأمين التكافلي ووضعها للقوانين والتشريعات المنظمة لهذه الصناعة مثل (السودان وماليزيا والبحرين وأخيراً في دولة الإمارات) في النجاح الكبير الذي حققته هذه الصناعة في هذه البلدان.

كما استطاعت صناعة التكافل لما تنطوي عليه أسس ومبادئ هذه الصناعة من مفاهيم الشفافية ومبدأ توزيع الفائض، في أن تجد القبول وتولد الثقة لدى جمهور المستأمنين واستطاعت أن تستقطب غير المسلمين كذلك، بما يعني أن منتجات التكافل لم تكن فقط للمسلمين وأنها مقبولة لدى جمهور المستأمنين كافة.

ويشكل مبدأ توزيع الفائض التأميني على حملة الوثائق عامل جذب كبير لما يولده من إحساس لدى المؤمن له بانتمانه للشركة التي يتعامل معها وبأنه صاحب حق أكثر من أنه حامل وثيقة تنتهي علاقته بالشركة بانتهاء فترة التأمين هذا فضلاً عن الجانب المادي الذي يشكله توزيع الفائض في تخفيض كلفة التأمين على المؤمن لهم.

هذه العوامل مجتمعة ساهمت في أن تحقق صناعة التأمين التكافلي نجاحات مقدره خلال عمرها الفتي الذي بلغ الثلاثين عاماً ويمكن لهذه الصناعة أن تستمر في تحقيق المزيد من النجاح والنمو المضطرد، وحتى تتمكن هذه الصناعة الفتيّة الواعدة من ذلك، هناك جملة من التحديات التي عليها أن تواجهها ووضع الحلول لتجاوزها حتى لا تشكل عائقاً في سبيل نموها وتطورها.

أهم هذه التحديات يتمثل في أهمية وجود هيئات رقابة شرعية من علماء ثقات في الشريعة والقانون والأقتصاد لضمان مطابقة كافة معاملات التأمين التكافلي لأحكام الشريعة الإسلامية السمحاء، وينبغي أن تكون هناك هيئة رقابة شرعية مرجعية يمكن الرجوع إليها في حال الاختلاف في الأحكام التي تصدرها هيئات الرقابة الشرعية للشركات المختلفة حتى داخل نفس البلد وهذا معمول به في التجربة السودانية حيث توجد هيئة رقابة شرعية عليا للبت في الحالات الخلافية.

كذلك من أهم التحديات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي النقص الحاد في الكوادر البشرية إذ من الملاحظ أن معظم الكوادر التي تعمل في هذه الصناعة تم إستقطابها من التأمين التقليدي، لهذا لا بد من الاهتمام بهذا الجانب وقد بدأت بالفعل عدد من المعاهد والمؤسسات التعليمية المتخصصة بتدريب الكوادر في مجال التأمين التكافلي، إضافة إلى اهتمام هيئات واتحادات شركات التأمين التكافلي بهذا الجانب من خلال عقد المؤتمرات والدورات التدريبية وورش العمل المختلفة.

كذلك هنالك أيضاً جانب التشريعات والقوانين إذ يلاحظ أنه في كثير من الدول التي يمارس فيها التأمين التكافلي غياب التشريعات التي تحكم هذه الصناعة وهناك جهود مقدره يبذلها مجلس الخدمات المالية الإسلامية في ماليزيا وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية في مملكة البحرين فيما يتعلق بوضع المعايير الرقابية والمبادئ الإرشادية لتطوير صناعة الخدمات المالية الإسلامية والتي من بينها صناعة التكافل.

كذلك من التحديات التي واجهت صناعة التأمين التكافلي موضوع إعادة التكافل إلا أن تزايد عدد معيدي التكافل في السنوات الأخيرة، إضافة إلى أن عدد من عمالقة وكبريات شركات إعادة التأمين الغربية مثل (ميونيخ ري وسويس ري وهانوفر ري) قاموا بفتح إما نوافذ لإعادة التأمين أو شركات إعادة التكافل، وفر قدراً معقولاً من الطاقة الاستيعابية لشركات التكافل المباشرة وساهم بقدر كبير في توفير تغطيات إعادة التكافل المطابقة للشريعة الإسلامية لشركات التكافل المباشرة.

هنالك أيضاً موضوع استثمار أموال شركات التكافل التي يجب أن تكون وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية إذ أن محدودية أدوات الاستثمار المتاحة في هذا الجانب فرض نوعاً من التقييد على هذه الشركات مقارنة بالشركات التقليدية إلا أنه يجب القول بأن المؤسسات المالية الإسلامية من مصارف ومؤسسات تمويل بدأت في طرح أدوات استثمارية جديدة مطابقة لأحكام الشريعة مما يزيد في فرص الاستثمار لشركات التأمين التكافلي.